

## ТАКТИКА ЭКСПЛИКАЦИИ СОМНЕНИЯ В КООПЕРАТИВНЫХ И НЕКООПЕРАТИВНЫХ РЕЧЕВЫХ СТРАТЕГИЯХ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

Дается определение понятиям «речевая стратегия», «речевая тактика». На основе принципов Кооперации и Вежливости проводится разграничение кооперативных и некооперативных речевых стратегий. Тактика экспликации сомнения анализируется как средство реализации данных стратегий. Доказывается, что стратегии завоевания симпатии к себе, поддержания дружбы, сбора информации, утешения или успокоения других людей, реализуемые тактикой экспликации сомнения, носят кооперативный характер; стратегии дискредитации и убеждения, для реализации которых также привлекается исследуемая тактика, являются некооперативными.

**Ключевые слова:** речевая стратегия, речевая тактика, принцип Кооперации, принцип Вежливости, кооперативные и некооперативные речевые стратегии, тактика экспликации сомнения.

Сомнение является эмотивно-эпистемическим состоянием и относится к сфере явлений, не доступных для наблюдения. В связи с этим в рамках художественного произведения выражение сомнения происходит во внутренней речи персонажа. Только сам человек, испытывающий сомнение, может констатировать у себя данное состояние. Именно этим обусловлено употребление местоимения 1-го лица для выражения субъекта внутреннего состояния, ср.: “The awful thing was that *I had serious doubts* about it” [1]; “It’s her mother’s name? A husband’s name? *I don’t know exactly*” [2].

Однако персонажи часто выражают состояние сомнения в коммуникации. В одних случаях выражение сомнения является следствием пребывания персонажа в данном состоянии, в других случаях, выражая сомнение, персонаж стремится к достижению определенной цели. Иными словами, экспликация сомнения может использоваться как тактика в реализации определенных речевых стратегий.

Целью статьи является изучение тактики экспликации сомнения в различных речевых стратегиях. Достижение поставленной цели требует решения следующих задач: 1) дать определение и разграничить понятия «речевая тактика» и «речевая стратегия»; 2) провести грань между кооперативными и некооперативными речевыми стратегиями; 3) установить, преимущественно в каких стратегиях используется тактика экспликации сомнения.

Опираясь на мнения разных ученых (Е. М. Верещагин, В. З. Демьянков, Б. Ю. Городецкий), Т. В. Матвеева и Я. Т. Рытникова определяют стратегию как «совокупность речевых действий, направленных на решение коммуникативной задачи говорящего» [3, с. 66; 4, с. 94–96]. Но речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии. Стратегический замысел определяет выбор

средств и приемов его реализации, следовательно, речевая стратегия и речевая тактика связаны как род и вид [5]. Для достижения цели тактики могут комбинироваться либо одна из них использоваться как ведущая (наиболее эффективная), а другие привлекаться по мере необходимости или вообще не привлекаться [6, с. 109].

Далее нам необходимо разграничить кооперативные и некооперативные речевые стратегии, для этого мы обратимся к основным положениям теории речевого общения, а именно: к принципам Кооперации [7] и Вежливости [8].

Суть принципа Кооперации П. Грайса заключается в требовании к каждому из коммуникантов вносить в разговор тот вклад, который необходим на конкретной стадии разговора. Иными словами, собеседники должны стремиться к сотрудничеству. Принцип Кооперации реализуется в виде правил, или максим: максима количества, качества, релевантности относительно темы, способа выражения [7].

Исследователи настаивают, что применение принципа Кооперации к анализу дискурса является проблематичным, поскольку: во-первых, понятия количества, качества, способа и релевантности являются неопределенными и относительными; во-вторых, максимы П. Грайса в разной степени применимы к различным типам дискурса (разные типы дискурса обнаруживают неодинаковую реализацию максим); в третьих, невозможно регламентировать, насколько коммуникативное поведение должно соответствовать тому или иному типу дискурса [6, с. 65].

Постулаты П. Грайса в значительной степени ограничены тем, что в лингвистике обозначают как «категория вежливости» [9].

Принцип Вежливости Дж. Лича [8] представлен в виде максим, или правил, определяющих оптимальное протекание разговора: максима такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия, симпатии.

По мнению О. С. Иссерс, большинство авторов, занимающихся изучением речевого общения, исходят из того, что стандартным является случай, когда все участники коммуникации идут навстречу друг другу в соответствии с принципом Кооперации. Однако наблюдение за реальной коммуникацией свидетельствует о том, что дело не всегда обстоит именно так. Одной из отличительных черт коммуникативных правил является их нарушение. Часто люди противостоят друг другу во мнениях, в оценках, взглядах. Автор подчеркивает, что не все виды общения одинаково кооперативны [6, с. 69–70].

Понятие стратегии, заимствованное прагматикой из военного искусства, ставит во главу угла не кооперативность, а победу. Победа понимается как результативное воздействие на слушателя, как трансформация его модели мира в желательном для говорящего направлении. В связи с этим, кроме принципа Кооперации можно говорить о принципе Некооперации, который базируется на приоритете интересов говорящего над интересами слушающего. Одним из важных параметров в модели речевой стратегии является установка на кооперацию или отсутствие таковой. Этот параметр может лечь в основу классификации речевых стратегий на два типа: кооперативных и некооперативных (конфронтационных). К первому типу относятся стратегии одобрения и апологетики, утешения, уговоров и т. д., ко второму – стратегии дискредитации, ссоры и др. Установка на конфликтное речевое поведение, как и установка на кооперацию, обнаруживается через категорию вежливости [6].

Мы поддерживаем точку зрения О. С. Иссерс, которая считает, что ключевые понятия речевого общения могут быть использованы для выявления и описания стратегий речевого поведения, а также для построения их таксономии, т. е. разграничения стратегий на кооперативные и некооперативные.

В научной литературе представлены различные классификации коммуникативных стратегий. Основанием для их выделения являются цели речевого общения. В ряде работ приводятся списки этих целей (Clark, Delia, 1979; Schenk, Abelson, 1977; Dillard, Segrin, Harden, 1989).

Ч. Бергер и К. Келлерман называют несколько социальных целей, которые говорящий преследует в разговоре: контроль над беседой, утешение или успокоение других, принуждение других к подчинению, завоевание симпатии к себе со стороны других, убеждение, поддержание дружбы, сбор информации о других, завоевание благосклонности [10].

Мы проанализировали фрагменты дискурса, в которых персонажи эксплицитно выражают состояние сомнения, и пришли к выводу, что тактика

экспликации сомнения может употребляться в стратегиях как кооперативного, так и некооперативного взаимодействия.

Рассмотрим тактику экспликации сомнения в кооперативных стратегиях:

а) стратегия утешения. Цель стратегии утешения сводится к тому, чтобы успокоить адресата.

Б. Бурлесон в своих исследованиях определил, что целью стратегии утешения является снижение или облегчение эмоционального дискомфорта у других людей [11].

Под стратегией утешения можно понимать вербальную экспликацию некоего позитива, в основе которого лежит какая-либо положительная оценка либо совокупность оценок (как положительных, так и отрицательных) при доминировании одной или нескольких положительных оценок. При этом сама оценка («это – хорошо, а это – плохо») может не эксплицитоваться, а подразумеваться. Для реализации стратегии утешения адресат может использовать разные тактики. В следующем примере можно наблюдать тактику экспликации сомнения:

“...He did have a drink at dinner, and apparently he took some Valium later that night. The family asked the DA to do an autopsy and is waiting for the results of a drug test”.

“*I can't say for sure, but I think that won't establish exactly when he ingested the drugs, so your testimony and that of the witnesses will be important. I noticed he bequeathed his book collection to UNM. Do you stand to benefit from that?*”

“Not financially, but it will help my career. A box of books that I set aside was stolen from my car after I got back to the library. <...> Would there be any money from the estate if I have to pay for them?”

“*I doubt it, since the books were in your hands when they were stolen. I'd check the library's insurance policy.*”

“Samantha also says the family is asking the Catron County to prosecute Mariah for assisted suicide”.

Sally laughed. “*I don't think that's going to happen. Law enforcement in Catron County gets hired whether or not they fit the uniform. Assisting a suicide is a crime that's unlikely to get prosecuted there. <...>*”

“Samantha says they don't believe Mariah is Burke's daughter, which could also be grounds for overturning the will”. <...>

“The genealogical search should establish whether Mariah is the daughter, but *it will hardly make any difference*. I have the will in front of me, and it says Burke Lovell is leaving the ranch to Mariah Geraty, not to his daughter Mariah Geraty” [2, p. 77–78].

Клэр обеспокоена ситуацией, связанной с наследством ее друга Бёрка. Члены семьи пытаются

разными способами оспорить завещание покойного. Действуя в рамках закона, родственники уверены, что добьются успеха. Клэр переживает, что истинная наследница может потерять все состояние. Адвокат, к которому Клэр обратилась за помощью, успокаивает ее, выражая свое сомнение в возможности неблагоприятного развития данной ситуации. Сомнение выражается: 1) модальными отрицательными фразами (*I can't say for sure, I don't think that's going to happen*); 2) глаголом интеллектуальной деятельности *I think*, имплицитно выражающим малую долю сомнения; 3) глаголом *doubt* (*I doubt it*); 4) глагольно-именным словосочетанием (*that's unlikely to get prosecuted there*); 5) модальной частицей *hardly*, выражающей сомнение относительно всего высказывания (*it will hardly make any difference*). Следует отметить, что выделенные фразы экспликации сомнения в ином контексте могут быть проинтерпретированы иначе – не как попытка успокоить или утешить.

Эмоциональное состояние Клэр в представленном выше фрагменте дискурса определяется доминированием негатива. Основной задачей ее собеседника является разрушение этого негатива и представление ей некоего позитива, который бы она смогла воспринять. Тактика экспликации сомнения на пути достижения стратегической цели является в этом примере основной, так как способствует поддержанию у Клэр веры в благоприятный исход ситуации;

б) стратегия сбора информации о других:

*"Mariah tells me she went to check on Burke in the middle of the night, and that's when he asked her to take him outside, Henner began. She says she doesn't know exactly what time that was. Did you hear anything?"*

*"No", Claire replied. <...>*

*"Mariah says this was a plan she and Burke hatched between themselves. Any idea why they put this plan into effect last night? Burke thought he'd die faster in the snow?"*

*"Apparently".*

*"It didn't have anything to do with your being here, did it?"*

*"Not to my knowledge". <...>*

*"Why were you here?"*

*"Burke called and asked me to come over. He was donating his rare book collection to the library of UNM where I work".*

*"He just wanted you to pick up the books?"*

*"Yes, but he also made me his personal representative in his will. He signed it yesterday and had Kass and Jed witness his signature".*

*"Looks like he got his ducks all in one row before he took his life" [2, p. 27].*

Шериф местной полиции, близко знакомый с покойным и его семьей, пытается установить обстоятельства смерти. Он не уверен, что все обстояло именно так, как рассказала дочь Бёрка Мария. Более того, ему кажется подозрительным, что смерть произошла во время пребывания в доме друга семьи, Клэр. Действуя в соответствии с принципом Вежливости, адресант применяет тактику экспликации сомнения для того, чтобы получить необходимую информацию. Сомнение эксплицируется следующими языковыми средствами: 1) фразами *Mariah says, Mariah tells*, которые являются языковой репрезентацией категорий персуазивности и авторизации, позволяющих имплицитно выражать сомнение; 2) разделительным вопросом, имплицитно выражающим определенную долю сомнения (*It didn't have anything to do with your being here, did it?*); 3) предположительным вопросом, сомнение в котором выражается за счет вопросительной интонации (*He just wanted you to pick up the books?*); 4) модальной фразой *Looks like*, репрезентирующей категорию кажимости;

в) стратегия поддержания дружбы. Стратегия поддержания дружеских отношений направлена на то, чтобы укрепить отношения, поддержать адресата в сложной ситуации.

*Ruth fluttered around the tiny space in front of Claire's desk looking for ways to cheer her up.*

*"You seem to have bad weekend, don't you? First you lose your mentor, then, you lose some of his favorite books. Middle age is not for sissies".*

*"True". Clare knew Ruth was trying to make her laugh, but she didn't feel up to it. Ruth escalated her efforts. She'd spent a year cheering up a sick husband and had some practice.*

*"You know the books most often stolen from public libraries are the Joy of Sex, G.E.D. Exam books, and the Prophecies of Nostradamus. I'm not sure but that means that the average thief is a high-school dropout who has great sex and can foresee the future?"*

Claire had heard it before but she smiled, encouraging Ruth to continue.

*"In the Middle age the scribes put anathemas in their books to discourage vandals and thieves, Ruth said. Maybe we should do that here. Who folds a leaf down, the devil toast brownie; Who makes marke or blotte, the devil toast hot; Who stealeth thisse book, the devil shall cooke". This time Claire did lough [2, p. 56].*

Цель достигается за счет использования тактики экспликации сомнения и предложения. Сомнение выражается 1) разделительным вопросом, содержащим модальный глагол *seem* (*You seem to have bad weekend, don't you?*); 2) модально-отрицательной фразой (*I'm not sure but <...>*);

г) стратегия завоевания симпатии к себе. <...> “But I think Celia knew who it was – or at least guessed”.

“Did she tell you so?” <...>

“She said”, – Elizabeth paused a moment, as though to be sure of the accuracy of what she was about to say – “she said “*I can't really be sure, because I don't see why... It might have been a mistake or an accident... I'm sure who did it is very unhappy about it. There are some things I don't understand, like the electric light bulbs the day the police came. I didn't take them out. I wondered if it had anything to do with the passport? I think someone might have a forged passport. Anyway I shall know about it tomorrow*” [1, p. 149].

Селия совершает несколько неблагоприятных поступков для того, чтобы привлечь внимание понравившегося ей молодого человека. В то же время в общезнании кто-то еще совершает злодеяния в отношении жильцов. Когда неизвестный испортил важные бумаги Элизабет, то она обвинила Селию. Не желая ссориться с подругой, Селия призналась в мелких шалостях и заверила, что к другим делам она не имеет никакого отношения. Стараясь оправдать себя и таким образом вернуть хорошее отношение к себе со стороны подруги, Селия высказывает подозрение относительно виновника сложившейся ситуации. Сомнение выражено: 1) модальной отрицательной фразой (*I can't really be sure...*); 2) фразой, содержащей модальный глагол в сочетании с перфектным инфинитивом (*It might have been a mistake*); 3) фразой, в составе которой имеется глагол интеллектуальной деятельности и модальный глагол в сочетании с перфектным инфинитивом (*I think someone might have a forged passport*).

Теперь рассмотрим некоторые примеры использования тактики экспликации сомнения для реализации некооперативных стратегий:

а) стратегия дискредитации. Целью стратегии речевой дискредитации является подрыв авторитета оппонента, т. е. это стратегия на понижение [12, с. 45]. Адресант в данном случае пытается негативно воздействовать на чувства адресата, унижить его, уязвить его самолюбие, выставить в смешном свете и т. п. Обратимся к примеру:

Bill Rufus asked, “Did you have a chest film made?”

“No. It seemed to me the patient was too sick to go to X-ray. I agreed with the original diagnosis of a perforated ulcer and decided to operate immediately”.

“Did you have no doubts at all, eh, Doctor?” This time the question was Pearson's.

For a moment Bartlett hesitated and Lucy thought: Something is wrong; the diagnosis was in error and Joe Pearson is waiting to spring the trap. <...>

“One always has doubts in these emergency cases, Dr. Pearson. But I decided all the symptoms justified immediate exploratory surgery”. Bartlett paused. <...>

Now O'Donnell was calling on Joe Pearson. He inquired politely, “Would you give us the autopsy findings, please?” <...>

Pearson shuffled his papers, then selected one. “As Dr. Bartlett told you, there was no perforated ulcer. In fact, the abdomen was entirely normal”. He paused, as if for dramatic effect, then went on. “What was present, in the chest, was early development of pneumonia. No doubt there was severe pleuritic pain coming from that”. <...>

Then Pearson said almost casually, like tossing a grenade without warning: “We're all aware that Dr. Bartlett rarely sees beyond the abdomen”. Then in the stunned silence he asked Bartlett directly, “Did you examine the chest at all?”

The remark and the question were outrageous. Even if Bartlett were to be reprimanded, it should come from O'Donnell, not Pearson, and be done in private. It was not as if Bartlett had a reputation for carelessness. Those who had worked with him knew that he was thorough and, if anything, inclined to be ultra-cautious. In this instance, obviously, he had been faced with the need to make a fast decision.

Bartlett was on his feet, his chair flung back, his face flaming red. “Of course I examined the chest!” He barked out the words, the beard moving rapidly. “I already said the patient was in no condition to have a chest film, and even if he had”.

<...> From across the table Charlie Dornberger motioned with his pipe. “I don't think Dr. Pearson intended”.

Angrily Bartlett cut him off. “Of course you don't think so. You're a friend of his. And he doesn't have a vendetta with obstetricians” [13].

На совещании врачи обсуждают ошибку доктора Барлетта, которая привела к смерти пациента. Все сочувствуют и понимают, что он сделал все от него зависящее, чтобы спасти больного. На протяжении многих лет работы в больнице доктор рекомендовал себя как грамотный специалист. Однако доктор Пирсон, главный патологоанатом, считает Барлетта неквалифицированным хирургом. Персонал больницы разделен на два лагеря: молодые прогрессивные хирурги, жаждущие перемен в лечебном заведении, и старшее поколение докторов, которые настороженно относятся к нововведениям. В приведенном примере доктор Пирсон не упускает случая унижить противника, оскорбив его как специалиста. Стратегия дискредитации реализуется при помощи: констатации факта (What was present, in the chest, was early development of pneumonia), возвышения собственного профессионализма (No doubt there was severe pleuritic pain

coming from that), выражения сарказма (*We're all aware that Dr. Bartlett rarely sees beyond the abdomen*) и сомнения (*Did you have no doubts at all, eh, Doctor? Did you examine the chest at all?*). Сомнение имплицитно выражается общими вопросами.

Представленный фрагмент дискурса демонстрирует некооперативную стратегию, поскольку мы наблюдаем нарушение принципа Вежливости. Один из собеседников не соблюдает максимы скромности, такта, симпатии, великодушия;

б) стратегия убеждения. Убеждение является процессом передачи рациональных оценок и отношений, призванным повлиять на принятие адресатом решений. Цель стратегии убеждения – склонить адресата к определенной линии поведения или точке зрения. О. С. Иссерс указывает, что убеждение базируется на аргументации и воздействует на разум человека [6, с. 154].

Фактические данные свидетельствуют, что убеждение является кооперативной стратегией в том случае, если адресант имеет установку на кооперативное общение. В противном случае коммуникация развивается в конфликтном русле. Обратимся к примеру:

“I got your letter” <...> “I always liked you, Claire. I cannot believe you are participating in this fraud”.

“There’s no fraud, Samantha. Your father asked me to be his personal representative. I’m following his wishes. That’s all”. <...>

“Doesn’t it seem suspicious to you that as soon as the will is signed, the primary heir, Mariah, takes my father outside and arranges for him to die?”

“I don’t know that Mariah was aware the will was signed that afternoon, and it appears that Burke chose his own death”.

“If he took his own life, then why didn’t he leave us a suicide note?” <...> “We’re asking the Catron County DA to investigate, to do an autopsy and a drug screening”, Samantha said. “Assisted suicide is a crime in New Mexico”. <...> “Mariah shows up out of nowhere, claiming to be my father’s daughter. And you believe that?”

“He believed it. That’s what matters”. <...> “When I agreed to be his personal representative, I agreed to uphold his wishes. You’re being provided for”.

“Provided?! With what?! Two thousand dollars?” [2, p. 72–74].

Саманта, дочь покойного хозяина ранчо, узнала, что отец завещал все имущество дочери Марии, о существовании которой семья не знала. Мария появилась на ранчо за несколько лет до смерти отца, а впоследствии по его просьбе помогла ему совершить самоубийство. Саманта сомневается, что Мария приходится дочерью Бёрку и что она помогла ему умереть, а не убила его, так как отец скончался сразу после подписания завещания.

В данном примере реализуется цель убедить адресата в том, что его мнение о сложившейся ситуации неверно.

Мы полагаем, что данный фрагмент дискурса демонстрирует некооперативную стратегию. Уже в начале разговора адресант ведет себя не кооперативно. Коммуникативная функция выражения сомнения *I cannot believe you are participating in this fraud* – это упрек, когнитивной предпосылкой которого являются неоправдавшиеся ожидания адресанта. В своей основной функции упрек используется с целью вызвать стыд. Однако в контексте убеждения выражение упрека преследует цель побудить адресата к определенным действиям в интересах говорящего. Таким образом, упрек выполняет инструментальную функцию [6, с. 152]. В нашем примере цель упрека – склонить Клэр перейти на сторону семьи.

В. С. Григорьева называет убеждающую коммуникацию аргументативной, а убеждение считает одной из речевых стратегий аргументативного дискурса [14]. С. С. Шимбер и Н. А. Гуцал исследовали способность вопросов, имплицитно выражающих сомнение, служить аргументом в убеждении адресата [15, 16].

Н. А. Гуцал выделяет «провокационные» вопросы, цель которых заключается в том, чтобы, ставя под сомнение высказывание собеседника, переубедить его [15, с. 128]. Ответ на провокационный вопрос требует от собеседника защитных действий, в частности оправданий. С. С. Шимберг указывает, что вопросительное высказывание может использоваться в качестве аргумента в споре. В таком случае цель вопроса – убедить собеседника в своей правоте, обосновать и доказать свою точку зрения [16, с. 115]. Таким образом, провокационные вопросы, в которых выражается сомнение, могут выполнять аргументативную функцию.

В приведенном выше примере сомнение имплицитно выражается следующими провокационными вопросами: общим вопросом (*Doesn’t it seem suspicious to you that as soon as the will is signed, the primary heir, Mariah, takes my father outside and arranges for him to die?*) и предположительным вопросом (*And you believe that?*).

Н. А. Гуцал отмечает, что провокационный вопрос, будучи аргументом в убеждении собеседника, способен имплицитно выражать возмущение-насмешку с элементом сомнения. По мнению исследователя, это своего рода констатация абсурдности высказывания оппонента, с точки зрения говорящего. Во многих случаях подобного рода экспликация сомнения-возмущения реализуется за счет восклицательного предложения, которое содержит одно или несколько слов из предыдущей реплики собеседника [15, с. 130]. В анализируемом

выше фрагменте дискурса Саманта возмущена тем, что Клэр считает ее обеспеченной. Она сомневается, что наследство в двести тысяч долларов обеспечит ей безбедную жизнь (*Provided?! With what?! Two thousand dollars?!*). Саманта выражает сомнение-возмущение для убеждения Клэр в абсурдности ее слов.

Приведенный пример демонстрирует некооперативную стратегию убеждения, реализующуюся при помощи тактик экспликации сомнения и утверждения факта, поскольку налицо нарушение максим принципа Вежливости, а именно: максимы одобрения и симпатии (*I cannot believe you are participating in this fraud*), максимы скромности (навязывание своего мнения).

В ходе нашего исследования мы установили, что соблюдение принципа Кооперации и принципа Вежливости является основанием для разгра-

ничения кооперативных и некооперативных речевых стратегий. Тактика экспликации сомнения является одним из средств реализации данных стратегий. Исследуемая тактика реализуется в следующих кооперативных стратегиях: утешение или успокоение других, завоевание симпатии к себе со стороны других, поддержание дружбы, сбор информации о других. Стратегии дискредитации и убеждения, реализуемые тактикой экспликации сомнения, носят некооперативный характер, так как собеседник нарушает максимы принципа Вежливости.

Мы допускаем, что список представленных в данной работе кооперативных и некооперативных речевых стратегий, реализующихся при помощи тактики экспликации сомнения, может быть дополнен. Это является целью дальнейшего исследования.

### Список литературы

1. Cristie A. Hickory Dickory Road. Айрис-пресс, 2007. 320 p.
2. Gieson J. V. The Stolen Blue. N. Y.: Penguin, 2000. 246 p.
3. Матвеева Т. В. К лингвистической теории жанра // Collegium. Киев, 1995. № 1–2. С. 65–71.
4. Рытникова Я. Т. Гармония и дисгармония в открытой семейной беседе // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург, 1996. С. 94–115.
5. Ыйм Х. Я. Прагматика речевого общения // Теория и модели знаний: Труды по искусственному интеллекту. Тарту, 1985. С. 196–207.
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРПС, 2003. 248 с.
7. Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. С. 217–237.
8. Leech G. H. Principles of pragmatics. N. Y., L.: Longman, 1983. 250 p.
9. Brown P., Levinson S. Politeness: some universals in language usage. Cambridge: Cambr. Univ-ty Press, 1987. 352 p.
10. Berger C., Kellerman K. Acquiring social information // Strategic interpersonal communication. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1994. P. 1–31.
11. Burleson B. R. The experience and effects of emotional support. URL: <http://www.ffri.hr/~ibrdar/komunikacija/seminari/Burleson,%202003%20-%20Gender%20differences%20in%20emotional%20support.pdf> (дата обращения: 27.10.2013).
12. Демьянков В. З. Интерпретация политического дискурса в СМИ // Язык СМИ как объект междисциплинарных исследований. М.: Изд-во МГУ, 2003. С. 116–152.
13. Nailly A. The Final Diagnosis. Doubleday & Co., Inc.; First Edition, 1979. URL: [http://www.e-reading.bz/chapter.php/70961/0/Hailey\\_-\\_The\\_Final\\_Diagnosis.html](http://www.e-reading.bz/chapter.php/70961/0/Hailey_-_The_Final_Diagnosis.html) (дата обращения: 24.07.2013).
14. Григорьева В. С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2007. 288 с.
15. Гуцал Н. А. Семантико-прагматические и дискурсивные характеристики речевого акта «вызов»: на материале английского языка: дис. ... канд. филол. наук. Волгоград, 2009. 209 с.
16. Шимберг С. С. Функциональный диапазон вопросительного высказывания в современном английском дискурсе: дис. ... канд. филол. наук. СПб., 1998. 167 с.

Якубова Н. М., ассистент, аспирант.

**Амурский государственный университет.**

Игнатьевское шоссе, 21, Благовещенск, Россия, 675027.

E-mail: lev555@rambler.ru

Материал поступил в редакцию 19.12.2013.

N. M. Yakubova

## TACTIC OF EXPLICATION OF DOUBT IN COOPERATIVE AND NONCOOPERATIVE SPEECH STRATEGIES (ON THE MATERIAL OF THE ENGLISH LANGUAGE)

In this article we consider such notions as “speech strategy” and “speech tactic”. Based on the Cooperative Principle and the Politeness Principle speech strategies are divided into cooperative and non-cooperative ones. We analyze the tactic of explication of doubt as a means of realization of speech strategies. Speech strategy is defined as a set of speech actions directed at achieving speaker’s goal. We prove that gaining liking from others, friendship’s support, acquiring information, consolation and calming other people strategies, realized by the tactic of explication of doubt, are cooperative ones. Defamation and persuasion strategies, realized by this tactic, are non-cooperative ones, while speech tactic is one or some speech actions which help to implement a strategy.

**Key words:** *speech strategy, speech tactic, the Cooperative Principle, the Politeness Principle, cooperative and non-cooperative strategies, tactic of explication of doubt.*

### References

1. Cristie A. *Hickory Dickory Road*. Iris Press, 2007. 320 p.
2. Gieson J. V. *The Stolen Blue*. New York: Penguin, 2000. 246 p.
3. Matveeva T. V. By linguistic theory genre. *Collegium*. Kiev, 1995. № 1–2. Pp. 65–71 (in Russian).
4. Rytņikova Ya. T. Harmony and disharmony in the open family conversation. *Russian colloquial speech as a phenomenon of the urban culture*. Ekaterinburg, 1996. Pp. 94–115 (in Russian).
5. Yym H. Ya. Pragmatics of speech communication. *Theory and models of knowledge: Proceedings of the artificial intelligence*. Tartu, 1985, pp. 196–207 (in Russian).
6. Issers O. S. *Communication strategies and tactics of the Russian language*. Moscow, Editorial URRS Publ., 2003, 248 p. (in Russian)
7. Grice G. P. Logic and verbal communication. *New in foreign linguistics*. Moscow, Progress Publ., 1985. Issue 16, Linguistic Pragmatics. Pp. 217–237 (in Russian).
8. Leech G. H. *Principles of pragmatics*. New York, London: Longman, 1983. 250 p.
9. Brown P., Levinson S. *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 352 p.
10. Berger C., Kellerman K. Acquiring social information. *Strategic interpersonal communication*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1994. Pp. 1–31.
11. Burleson B. R. *The experience and effects of emotional support*. URL: <http://www.ffri.hr/~ibrdar/komunikacija/seminari/Burleson,%202003%20-%20Gender%20differences%20in%20emotional%20support.pdf> (Accessed: 27 October 2013).
12. Demyankov V. Z. Interpretation of political discourse in the media. *Language of media as an object of interdisciplinary research*. Moscow, MGU Publ., 2003. Pp. 116–152 (in Russian).
13. Haily A. *The Final Diagnosis*. Doubleday & Co., Inc.; First Edition, 1979. URL: [http://www.e-reading.bz/chapter.php/70961/0/Haily\\_-\\_The\\_Final\\_Diagnosis.html](http://www.e-reading.bz/chapter.php/70961/0/Haily_-_The_Final_Diagnosis.html) (Accessed: 24 July 2013).
14. Grigorieva V. S. *Discourse as an element of the communication process: pragmatic and cognitive aspects*. Tambov, TGTU Publ., 2007. 288 p. (in Russian).
15. Gutsal N. A. *Semantic-pragmatic and discursive characteristics of the speech act “challenge”: on the material of English*. Dis. cand. philol. sci. Volgograd, 2009. 209 p. (in Russian).
16. Shimberg S. S. *Functional range of interrogative expressions in modern English discourse*. Dis. cand. philol. sci. St. Petersburg., 1998. 167 p. (in Russian).

**Amur State University.**

Ignatievskoe Shosse, 21, Blagoveschensk, Russia, 675027.

E-mail: lev555@rambler.ru